



ERIMSA RECIBE DOS PREMIOS NACIONALES POR SU LABOR DE RECUPERACIÓN Y SEGURIDAD AMBIENTAL

LA EMPRESA, DIRIGIDA POR JOSÉ LUIS MARTÍNEZ, POSEE
TRES CENTROS DE PRODUCCIÓN EN GALICIA



LOS SERVICIOS DEL CLUB

ÁREA DE EMPRESA

El área de empresas constituye el eje principal de actividad del Club Financiero de Santiago (CFS), siendo sus instalaciones el escenario de la mayor parte de los actos que se desarrollan en su interior.

Se trata de una zona diseñada para cubrir las necesidades de las empresas accionistas en materia de espacios para la celebración de reuniones.

El Club cuenta con instalaciones propias (aula de formación, dos salas de reuniones y una sala de talleres) y espacios de uso compartido.

Aula de formación

La sede del CFS, ubicada en el edificio Quercus, dispone de un aula de formación especialmente diseñada y acondicionada para la organización de jornadas de formación, certámenes, proyecciones, etc. Tiene un aforo de 80 personas y cuenta con mobiliario propio que los miembros del Club podrán colocar y utilizar de la forma más conveniente para cada evento.

Sala de reuniones

Las instalaciones del CFS cuentan con dos salas de reuniones que pueden modelarse según las necesidades del

DÓNDE ESTAMOS



Rúa Letonia, 2
Polígono Costa Vella
15.707
Santiago de Compostela

682 874 124
De 9.00 a 14.00 y de 16.30 a 19.30

www.clubfinancierodesantiago.com
info@clubfinancierodesantiago.com

socio, bien sea para reuniones, grupos de trabajo o presentaciones.

Sala de talleres

El Club tiene también una pequeña sala destinada a la realización de talleres de ocio con capacidad para albergar a doce personas. Este espacio está ideado para el desarrollo de talleres de cocina, degustaciones, catas de vino, etc

Espacios compartidos

Para completar la oferta de instalaciones, el CFS permite a los socios la posibilidad de emplear los espacios propios del edificio Quercus en condiciones muy ventajosas. Todos ellos están equipados con los medios técnicos y audiovisuales precisos para el correcto desarrollo de diferentes actividades empresariales. Quercus cuenta con una sala de exposiciones (aforo de 120 personas) y con salas de reuniones y conferencias.

ÁREA DE RESTAURACIÓN

El Club también dispone de un área de hostelería, con cafetería y restaurante, ofreciendo así a sus socios el marco adecuado para la celebración de comidas de trabajo, ya sea en la zona general o en los comedores privados. Estos están a disposición de los socios para un mínimo de 4 personas y un máximo de 25, de lunes a viernes, previa reserva con 24 horas de antelación.

ÁREA SOCIAL

El CFS tiene además un área de cuidado personal dirigida a sus socios. El edificio Quercus acoge un gimnasio totalmente equipado. Su sala *fitness* está acondicionada con modernos sistemas.

	CUOTA	SALAS GRATUITAS	COMEDOR PRIVADO	SALAS CFS
Accionistas - socio	60,00 €	1 mes	1 / mes	
Accionistas - socio	90,00 €		4 / mes	Dto. 20%
Abonado	120,00 €	1 mes	1 / mes	
Abonado	150,00 €		4 / mes	Dto. 20%

	CAPACIDAD	½ DIA	1 DIA
Aula	70	70€	150€
Sala taller	12	25€	50€
Sala consejo	10	30€	60€

SOBRE REMUNICIPALIZACIÓN

Según nos adentramos en este siglo el lenguaje de lo aparente gana consistencia. Mensajes de muy pocos caracteres, fáciles de reiterar, lo bastante equívocos como para parecer ciertos y, al tiempo, lo suficientemente apodícticos como para evitar toda discusión sobre el alcance y significado de lo que se quiere transmitir. Una forma de comunicar, más sutil que las fake news, pero próxima en su estrategia de persuasión.

La palabra “remunicipalización” es un buen ejemplo. Sencilla, directa (¿clara?): acto mediante el que un municipio recupera lo que anteriormente era suyo; atraer para lo común lo que, en su día, fue puesto en manos privadas. Se sugiere, de este modo, una actuación solidaria y socialmente comprometida en favor del bien común.

Nada más alejado de la realidad. Ni los municipios han perdido nunca la titularidad de los servicios que prestaban, ni existen servicios públicos de titularidad privada. Un servicio municipal es, por definición, un servicio público. Cuestión distinta es que ese servicio sea gestionado directamente por la Administración local, con sus recursos y a través de sus propios medios (gestión directa) o que encomiende su gestión a una empresa o entidad privada (gestión indirecta). Ahora bien, en ambos casos el servicio sigue siendo público y de titularidad municipal, de suerte que es el Ayuntamiento el que responde de la calidad y de la correcta prestación del mismo. Por tanto, “remunicipalizar” no significa recuperar para lo público lo que anteriormente fue privatizado, sino sustituir la gestión indirecta de un servicio público por una directa.

Nuestro derecho, en sintonía con el de la UE, permite una u otra modalidad de gestión en función de múltiples circunstancias que razonablemente deben ser ponderadas en cada caso por el poder público titular del servicio. No existe, pues, ninguna premisa normativa que predetermine a priori y en abstracto que una modalidad de gestión sea preferible o mejor que la otra. En ocasiones, afrontar la prestación del servicio con medios y recursos exclusivamente públicos puede ser lo más conveniente, mientras que en otras la colaboración público-privada aparecerá como la fórmula más idónea.

Solo desde una perspectiva estrictamente ideológica puede sostenerse que “internalizar” (remunicipalizar) es mejor que “externalizar” un servicio, o viceversa. Y la ideología no es buena consejera cuando lo que se persigue es satisfacer la demanda ciudadana y ofrecer, objetivamente, un servicio de calidad al menor coste posible. En esa situación, debe decidirse



Francisco Caamaño
Catedrático de Derecho Constitucional

atendiendo a la realidad de los datos: naturaleza del servicio, necesidades de financiación, instalaciones requeridas, gastos de inversión, preparación y costes del personal, continuidad y de innovación, evolución futura de la demanda, sinergias, impacto social, competitividad... Un amplio conjunto de factores que nos indicarán el alcance y la viabilidad del servicio, así como el modo más adecuado de gestionarlo. Sin embargo, la voluntad de “remunicipalización” expresa un posicionamiento previo mediante el se que pretende decantar la elección del modelo de gestión sobre la base de criterios preferentemente ideológicos.

Tampoco podemos olvidar que la gestión privada de algunos servicios públicos está íntimamente relacionada con las necesidades de financiación, la complejidad y el grado de especialización y conocimiento requerido para una correcta prestación del mismo. De hecho, poco o nada tiene que ver el originario servicio municipal de recogida de basuras que podía llevarse a cabo por el Ayuntamiento con medios propios, con los actuales servicios de recogida, tratamiento y valorización de residuos urbanos; o el también tradicional servicio de aguas, circunscrito en sus inicios a unos depósitos con su sistema de canalización y distribución, con las actuales redes de abastecimiento que incorporan estaciones de bombeo y grandes plantas para el tratamiento, depuración y reciclaje del agua. Otro tanto podemos decir de los transportes, las redes locales de comunicación, el uso urbano de las nuevas tecnologías, los sistemas de indicación contaminación ambiental... y, en suma, de un amplio número de servicios públicos muy tecnificados que requieren de una constante renovación. Pues bien, muchos de esos servicios se pretenden ahora “remunicipalizar”, cuando nunca antes se habían gestionados de forma directa por el municipio o hacía muchos años que no se hacía, debido, precisamente, a los requerimientos técnicos del servicio, a los costes de mantenimiento, y a sus continuas necesida-

des de remodelación y cambio.

No pretendo sostener que los gobiernos locales hayan de actuar al margen de su ideología y, por tanto, de las preferencias fijadas en su programa político. Antes bien, lo que quiero poner de manifiesto es que son otros los espacios de decisión reservados para ello. Así, por reseñar uno, la legislación en materia de contratos del sector público, permite a los municipios proyectar esas legítimas preferencias políticas en los pliegos de contratación estableciendo, en su caso, cláusulas sociales (de carácter medioambiental, en favor del empleo joven o del femenino, de protección de determinados valores culturales o artísticos...) y, por tanto, llevar a cabo una “política” de contratación orientada a la consecución de las políticas públicas que merecieron el respaldo mayoritario de la ciudadanía. Por tanto, lo que quiero señalar es que la determinación del modo de gestión de un servicio público -directo o indirecto- ha de venir condicionada por razones esencialmente técnicas y en función del caso concreto y no por una pretendida “política” de remunicipalización.

Del mismo modo, considero que los municipios como, en general, las Administraciones Públicas no están concebidos para ser empresas de servicios, sino instancias representativas de los ciudadanos que, en el ejercicio de sus funciones, deben velar por los intereses de sus representados. Puesto que la diversidad de los servicios demandados es cada vez mayor y dado que una Administración Pública no puede convertirse en un buen “empresario universal”, sería conveniente establecer una serie de criterios generales que ayudasen a determinar en qué casos debe asumir por sí misma la gestión de un servicio y en qué otros resulta más adecuado desempeñar una tarea de fiscalización, seguimiento y control de la empresa o empresas privadas adjudicatarias del mismo. Sin duda, esta última es la tendencia que marcan los nuevos tiempos, por lo que, si los municipios quieren cumplir con sus compromisos ante la ciudadanía, en lugar de pretender convertirse en empresarios, deberán perfeccionar los mecanismos de participación ciudadana y efectivo control de las entidades adjudicatarias de los servicios públicos que hubiesen licitado. Los ciudadanos no votan para elegir a la mejor empresa. Votan, por el contrario, para que sus representantes políticos se encarguen de hacerlo, con criterios justos y atendiendo a sus preferencias. Para ello, no hace falta ser un profundo conocedor de la gestión técnica de un servicio. Lo que se requiere es honradez, buena fe, saber escuchar a la ciudadanía y aplicar la ley a quien la incumpla.



Erimsa proporciona empleo directo a 250 trabajadores y obtuvo una facturación de 21 millones de euros en el último año

JOSÉ LUIS MARTÍNEZ EMBIL | DIRECTOR GENERAL DE ERIMSA

“Galicia está perdiendo la ocasión de apostar por la minería moderna”

El ingeniero de Minas José Luis Martínez Embil (Asturias, 1955) dirige desde 1996 Erimsa, una compañía con más de treinta años de historia que centra su actividad en la extracción de cuarzo y en la producción de áridos. La empresa está integrada en la multinacional noruega Elken As y cuenta con tres centros de producción en Galicia: Ladra (Begonte), Frades (A Coruña) y Castillo (Pontevedra), dando empleo a 250 trabajadores.

— La Federación Española de Áridos acaba de otorgarles el premio “Buenas prácticas medioambientales” por su explotación de Frades y el galardón de “Seguridad y salud”. ¿Qué suponen estos dos premios para la compañía?

— Todos los que formamos parte de Erimsa estamos tremendamente or-

gullosos de recibir ambos premios. Suponen el reconocimiento a nuestro trabajo diario y a una filosofía de la que estamos impregnados y que defendemos día a día sobre el terreno: desarrollar una minería moderna y sostenible, respetuosa con el entorno y en perfecta convivencia con vecinos, propietarios de terrenos, instituciones, etc. Desde hace casi cuatro décadas extraemos cuarzo en diferentes zonas de Galicia sin que, por el momento, hayamos tenido ningún tipo de problema, lo que ya constituye en sí mismo un auténtico premio.

— Para la extracción de cuarzo utilizan un sistema de cribado que permite ir restaurando el terreno de forma casi simultánea. ¿Cómo es ese proceso y qué ventajas presenta?

— El sistema de cribado es absolutamente respetuoso. En primer lugar, retiramos la capa vegetal y la conservamos para utilizarla en la restauración posterior. A continuación, excavamos a una profundidad de un metro o metro y medio y extraemos el cuarzo de una forma selectiva, solo los fragmentos de gran pureza, superiores a 40 mm.

Trabajamos bajo condiciones meteorológicas favorables, principalmente en primavera y verano, y en una superficie de entre una y dos hectáreas de forma simultánea. Todos estos cuidados permiten que nuestra labor sea totalmente compatible con la actividad agrícola, ganadera y forestal, conscientes de que son los ejes económicos de las zonas rurales. Erimsa garantiza a los propietarios que recuperan sus tierras en un plazo

muy breve de tiempo, ya que nuestro ritmo de trabajo es elevado, en torno a 1,5 hectáreas al mes, por lo que pueden continuar rápidamente con su labor habitual y, lo que es más importante, sin pérdida de productividad. En algunos casos, incluso mejoramos el rendimiento puesto que la restauración la llevamos a cabo según sus preferencias. Un ejemplo significativo es el allanado de terrenos en pendiente.

— ¿Es fácil la negociación con los propietarios de los terrenos que alquilan para realizar su labor?

— Resulta sencillo porque les informamos con la máxima transparencia. Trabajamos exclusivamente en régimen de alquiler y pactamos previamente las condiciones económicas y su duración. Jamás ejecutamos expropiaciones forzosas, pese a que la actual legislación minera lo permite. Desde el año 1991, tenemos registrados más de 800 documentos de devolución de fincas en terrenos de Frades, Mesía, Ordes y Oroso, donde los propietarios ratifican que se las hemos entregado de nuevo en perfecto estado. Cabe destacar que Erimisa ha renunciado por escrito y ante notario a su derecho de expropiación, porque queremos y podemos trabajar en perfecta armonía con el entorno donde desarrollamos nuestra actividad.

— ¿Por qué la minería sigue siendo a día de hoy una actividad vista con malos ojos por una parte de la sociedad?

— La minería de hoy en día nada tiene que ver con la de antaño y, además, existen diferentes metodologías de trabajo. La mayoría de las empresas ofrecemos todas las garantías de seguridad y de protección medioambiental. Además, estamos sometidas a estrictas medidas de control y supervisión por parte de las diferentes administraciones pero existe presión por parte de ciertos grupos que influyen en la percepción.

— En Galicia, ¿cree que hay posibi-



— — — — —

“Nuestra labor de extracción es compatible con la actividad agrícola, ganadera y forestal”

— — — — —

lidades de aumentar la actividad minera y la extracción de otros minerales? ¿Hay potencial (minerales para nuevas tecnologías)?

— Por supuesto, por la propia evolución de los mercados, que demandan cada vez más productos tecnológicos cuya base son precisamente los minerales, que en Galicia abundan, y, además, existen en la actualidad tecnologías punteras para incrementar la actividad minera en esta comunidad.

— ¿Qué industrias demandan cuarzo? ¿Cuál es su destino final?

— Principalmente todas las relacionadas con la fabricación de ferroaleaciones (ferrosilicio, silicio metal, silicio manganeso). En cuanto al destino final, las industrias de aluminio, siliconas, placas fotovoltaicas, etc.

— También son los segundos mayores productores de áridos en Galicia. Superada la crisis del sector de la construcción, ¿ha aumentado su consumo en los últimos años?

— La crisis en el sector de la construcción persiste, si bien este año

se observa una cierta recuperación. Quizás la falta de presupuestos mantenga bloqueadas obras pendientes de realizar.

— ¿Cuál es el volumen de exportaciones de la compañía? ¿Con qué países mantienen relaciones comerciales?

— Exportamos el 100 % a Noruega e Islandia con un volumen de 18 millones. Somos la segunda compañía con mayor volumen de exportaciones a granel del Puerto de A Coruña. Actualmente trabajamos para abrir nuevos mercados en Centroeuropa de cara al 2019.

— ¿Cuáles son los objetivos de negocio a medio-largo plazo?

— La demanda crece cada año, al igual que los problemas administrativos para desarrollar nuestra actividad. Tenemos tres concesiones bloqueadas en A Terra Chá, dos en Frades, y la ampliación de Ladra bloqueada en Medio Ambiente.

Nuestras opciones de presente y de futuro pasan por extender nuestra labor a otras comunidades autónomas donde se muestran más favorables a la actividad minera desde las propias administraciones. Como en su día hicimos en la provincia de Salamanca, donde contamos con una moderna planta en Bóveda del Río Almar, ahora hemos adquirido otra gran concesión en Segovia. Eso significa generar empleo local e inversiones en centros de producción avanzados, que también posibilitan la dinamización económica de la zona a través de las empresas auxiliares y la creación de puestos de trabajos indirectos. Desgraciadamente se pierden oportunidades muy importantes en Galicia para subirse al tren de la minería moderna cuando, además, continuamente asistimos al cierre de grandes empresas industriales.

— ¿Qué peso tiene la inversión en I+D en su actividad empresarial?

— Apostar por las nuevas tecnologías es primordial. Dedicamos cerca de un 5 % de nuestra facturación.

LAS ACTIVIDADES DEL CLUB



Luis Aguado, *Digital Business Manager* de Montblanc, impartió una clase magistral sobre la revolución tecnológica vivida en su empresa

ESADE formará a empresarios en transformación digital

El Club Financiero de Santiago acogió la presentación de un nuevo programa formativo de ESADE (Escuela Superior de Administración y Dirección de Empresa) enfocado a la transformación digital y dirigido a directivos y cargos intermedios de cualquier departamento. Este es el tercer curso que la escuela de negocios impartirá en Santiago tras la firma de su convenio de colaboración con el CFS.

El programa de Transformación Digital se desarrollará de mayo a junio en la sede del CFS y proporcionará a los empresarios las claves para navegar en el actual entorno tecnológico y de futuro.

El importe de la matrícula es de 4.200 euros. No obstante, los miembros del CFS cuentan con un 10 % de bonificación.

El acto de presentación tuvo como protagonista a Luis Aguado, *Digital Bu-*

ness Manager de Montblanc, quien impartió una conferencia magistral en la que explicó la estrategia digital implantada en su compañía.

“Todas las empresas, independientemente de su tamaño, deben entrar en este paradigma digital porque corren el riesgo de quedarse atrás. De hecho, tenemos ejemplos de grandes compañías, como Kodak o Nokia - líderes del sector en su momento - que no supieron adaptarse y avanzar. Por eso es necesario un cambio en la mentalidad de los empresarios para entrar y creer en las posibilidades del salto digital, orientándonos a mejorar el servicio y la oferta al cliente”, argumentó el ponente.

Para Luis Aguado la transformación digital debe ser transversal y producirse en todos los departamentos de la empresa: “Hoy en día la principal herramienta de cualquier persona es

su móvil. Desde él interactúan, se entretienen, comparan, compran... y las empresas tienen que estar ahí. Y ya no solo por estar donde el consumidor quiere encontrarlos, sino por las oportunidades que ofrece la tecnología para el crecimiento de una compañía. Porque la revolución tecnológica va más allá de crear una web o estar en las redes sociales. La transformación digital tiene que reflejarse en todas las áreas, desde el departamento digital a Recursos Humanos”.

Aguado detalló cómo Montblanc se introdujo en el marketing digital: “Comenzamos con el *ecommerce* y con el lanzamiento de productos electrónicos como el *Screen Writer* para escribir en pantallas o el *Augmented Paper*, una libreta que permite pasar lo escrito a formato digital. Ahora estamos centrados en el *smartwatch Summit 2*”.

NETWORKING EMPRESARIAL



> El consejo de administración del CFS visitó las instalaciones del Centro de Valorización Ambiental Touro-O Pino (VATOP), integrado por cuatro compañías orientadas a la economía circular. Los empresarios santiagueses conocieron la actividad desarrollada por cada una de las empresas asentadas en la antigua mina de Touro. Roberto Pereira destacó el importante papel de VATOP en su entorno debido a su contribución al “desarrollo económico y social de la comarca”, proporcionando empleo a 250 trabajadores.

> Un grupo de quince accionistas del CFS conoció las instalaciones de Urovesa en Valga, líder internacional en la fabricación de vehículos especiales y todoterrenos. Los miembros del CFS, acompañados por el presidente de honor de la empresa, José Sierra, recibieron información sobre el diseño de los diferentes modelos de vehículos que Urovesa fabrica y exporta a numerosos países de todo el mundo.



> Varios miembros del Club Financiero se desplazaron a Ourense para conocer las entrañas de COREN, la cooperativa agroalimentaria más importante de España presidida por Manuel Gómez-Franqueira. Los empresarios santiagueses, encabezados por su presidente, tuvieron la oportunidad de conocer de primera mano la actualidad de una compañía líder que ha logrado diversificar sus líneas de negocio con productos avícolas, porcinos y vacunos.

> El CFS ha puesto en marcha una nueva acción basada en la organización de encuentros-comida patrocinados con el fin de establecer relaciones comerciales mediante la presentación de proyectos o servicios. Juan Viaño, exrector de la USC, y Alfredo Bermúdez de Castro, catedrático de Matemáticas, ejercieron como invitados de honor en esta primera sesión patrocinada por Norlean.





José Manuel Cánovas ha sido reconocido como Auditor del Año por el Consejo General de Economistas

CASOS DE ÉXITO | AUDICON

Trayectoria premiada

El Consejo General de Economistas, a través del REA (Registro de Economistas Auditores), ha elegido a José Manuel Cánovas (Guinea Ecuatorial, 1954) como Auditor del Año. Cánovas preside la empresa Audicon desde hace más de treinta años. De origen canario, cursó estudios de Economía en la Universidad de Santiago de Compostela y toda su trayectoria profesional ha estado ligada a Galicia.

Con sede central en Santiago y con delegación en A Coruña, Audicon cuenta con un equipo de 25 profesionales, consultores, auditores y expertos independientes. Esta es la primera vez que una empresa gallega recibe esta distinción, una de las más prestigiosas del sector.

“Es un honor compartido haber recibido este galardón porque sin mi equipo no hubiera sido posible y, sobre todo, sabiendo que solo se ha premiado a cinco compañeros anteriormente”, indicó Cánovas.

Auditorías, tanto en el sector público

como en el privado, análisis y asesoramiento crítico de la empresa y sus necesidades, junto a una especial atención a la evaluación de los activos digitales de la empresa, son las principales áreas de trabajo de Audicon, que cuenta con una amplia cartera de clientes dentro y fuera de España.

“El peso del sector público en nuestra facturación no llega al 4 %, siendo claramente superior nuestra actividad en la empresa privada. No obstante, estamos involucrados con las Administraciones. Además somos la única empresa auditora integrada en el “Comité de Firmas de FIASEP (Formación e Investigación en Auditoría del Sector Público)”; un reconocimiento que nos otorga ventaja competitiva frente a otras compañías”, apuntó Cánovas.

La formación es uno de las claves del éxito y de la evolución de Audicon. Su apuesta por formar talento se refleja en que más del 80 % de la plantilla dispone de un máster de especialización financiado por la propia compañía. Además,

han implantado un centro de formación homologado por el Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas (ICAC), dependiente del Ministerio de Hacienda, con el objeto de realizar formación *in company* en sus propias instalaciones.

Cánovas añade otros factores clave en la trayectoria de la empresa, como “la apuesta por la tecnología a través de la herramienta TEDECCO con la que hemos conseguido las 5 “v” (volumen, veracidad, variedad, velocidad y valor). Esto nos permite el tratamiento de bases de datos de diferentes empresas, agilizando los informes y nuestros análisis”. A la tecnología se suma la defensa de la igualdad, ya que el 65 % de la plantilla está compuesta por mujeres, y la disposición de facilidades para la conciliación familiar de todos los empleados. Sobre cómo mejorar la competitividad de la economía gallega, el auditor receta “formación continua, visión global -lo que incluye búsqueda de mercados-, y compartir conocimientos, incluso con empresas de la competencia”.